



HONDURAS
GOBIERNO DE LA REPÚBLICA

Plan de Arbitrios CENET 2022


**Centro Nacional
de Educación
para el Trabajo**
Gobierno de la República

 +504 2772 0915

 contacto@cenet.gob.hn

 @cenethn

 www.cenet.gob.hn

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|---|----|
| CAPÍTULO I..... | 2 |
| DEFINICIÓN DEL PLAN DE ARBITRIOS | 2 |
| CONFORMACIÓN Y REGULACIÓN DE LOS FONDOS..... | 2 |
| CAPÍTULO II..... | 2 |
| DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS | 2 |
| CAPÍTULO III..... | 3 |
| ATENCIÓN SEGÚN EL TIPO DE MERCADO..... | 3 |
| CAPÍTULO IV | 5 |
| BASES PARA EL CÁLCULO DE COSTOS POR TIPO DE MERCADO | 5 |
| CAPÍTULO V | 7 |
| FORMAS DE PAGO..... | 7 |
| CAPÍTULO VI | 7 |
| REMUNERACIÓN A EMPLEADOS Y CONSULTORES | 7 |
| CAPÍTULO VII | 8 |
| DESCUENTOS Y BECAS | 8 |
| CAPÍTULO VIII | 9 |
| ALQUILER DE SALONES Y EQUIPO | 9 |
| CAPÍTULO IX..... | 11 |
| DISPOSICIONES GENERALES | 11 |
| CAPÍTULO X | 12 |
| DISPOSICIONES FINALES..... | 12 |
| GLOSARIO | 13 |



CAPÍTULO I
DEFINICIÓN DEL PLAN DE ARBITRIOS
CONFORMACIÓN Y REGULACIÓN DE LOS FONDOS

Artículo No. 1: El presente Plan de Arbitrios es un instrumento básico de ineludible aplicación y cumplimiento, donde se establecen las políticas de costos, precios y beneficios, bajo los que CENET considera al momento de ofrecer a sus clientes, socios y constituyentes sus productos y servicios. Al momento de establecer mecanismos de coordinación y colaboración interinstitucional en el marco de la ejecución de proyectos con sus socios y lograr un mayor impacto de la inversión en la población usuaria de nuestros servicios y clasificada en el orden de prioridades según el Plan Estratégico Institucional (PEI).

Artículo No. 2: Los recursos financieros del Centro Nacional de Educación para el Trabajo, CENET, están constituidos por fondos nacionales, fondos propios y fondos de donación.

- a) Los Fondos Nacionales son las asignaciones que percibe el CENET del tesoro nacional a través de la Secretaría de Finanzas y consignados en el presupuesto General de la República.
- b) Los Fondos Propios son los ingresos por prestación y/o venta de servicios y productos educativos del CENET a constituyentes, socios y clientes y la cooperación externa; a fin de complementar la base de recursos de la institución para alcanzar los objetivos establecidos en el artículo 2 de su Ley de Creación, Decreto Legislativo No.84-2001.
- c) Los Fondos de Donación son los que percibe el CENET para el cumplimiento de lo establecido en los acuerdos o convenios de colaboración interinstitucional, como producto del desarrollo de alianzas estratégicas con instituciones, programas o proyectos nacionales u organismos internacionales; los que complementan la base de recursos de la institución para alcanzar los objetivos establecidos, tal y como se expresa en el artículo 2 de su Ley de Creación del CENET.

Artículo No. 3: En la medida en que se generen otras formas de captación de recursos financieros, logísticos y técnicos, no especificados aún en este Plan de Arbitrios, éstos se regularán mediante acuerdos de Dirección Ejecutiva, cuya norma pasará a formar parte del presente Plan de Arbitrios.

CAPÍTULO II
DEFINICIÓN DE LOS MERCADOS

Artículo No. 4: Los nichos de mercado a los cuales el CENET orienta sus esfuerzos son: Organismos Constituyentes, Agencias de Cooperación Internacional, Socios, Clientes y Población Meta.

Artículo No. 5: Son Constituyentes los organismos que integran el Consejo Consultivo del CENET, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 10 de su Ley de Creación, Decreto No.84-2001.



Artículo No. 6: Se entiende por socios, aquellas instituciones gubernamentales y no gubernamentales, calificadas como homólogas del CENET, por su condición solidaria, sus misiones y objetivos; y son compatibles con la misión y objetivos del CENET, buscan el alcance mutuo de metas mediante un acuerdo o convenio que define claramente los aportes de cada una de las partes involucradas, para la gestión, negociación y/o ejecución de un proyecto en específico.

Artículo No. 7: Son clientes todas aquellas personas naturales y jurídicas que solicitan la prestación de los servicios y/o compra de productos que ofrece el CENET.

En esta categoría se consideran para fines de ejecución de programas y proyectos educativos por la vía de contratación de servicios las Agencias de Cooperación Internacional que son definidas como la ayuda voluntaria de un país (estado, gobierno local, ONG) a una población (beneficiaria) de otro. Esta población puede recibir la colaboración directamente o bien a través de su Estado, gobierno local o una ONG de la zona.

Artículo No. 8: Es cliente interno toda aquella persona que siendo empleada del CENET o consultor activo, desee mejorar su formación, utilizando los servicios educativos que presta la institución, los que pueden acceder a servicios y productos de formación, ya sea mediante la compra, solicitud de ayudas, medias becas o becas completas según el caso.

Artículo No. 9: Son beneficiarios las personas naturales atendidas por el CENET en el marco de lo programado en el Plan Operativo Anual Institucional (POAI) con Fondos Nacionales, Fondos Propios y Fondos de Donación.

CAPÍTULO III **ATENCIÓN SEGÚN EL TIPO DE MERCADO**

Artículo No. 10: Formación y Asesoría Técnica (FAT), en coordinación con los departamentos Técnicos y Operativos, atenderá el mercado bajo la categoría de constituyentes, considerando en el proceso los pasos siguientes:

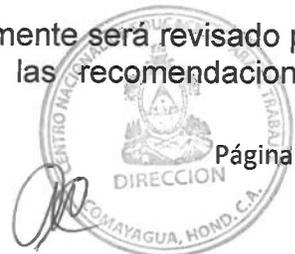
- a) Básicamente el punto de partida es identificar las necesidades de este servicio que tiene el constituyente para promover los resultados y hasta beneficios que le generarían los productos ofertados.
- b) Segundo momento es conocer al solicitante recabando la información importante y útil para la etapa de negociación y prestación del servicio.
- c) La solicitud de demanda de servicio del constituyente la analizará el CAD (Comisión de Atención a la Demanda) y este emitirá el dictamen a la autoridad competente para iniciar conversaciones para identificar exactamente la demanda o servicio a prestar.



- d) Se negocian las ofertas específicas propuestas por CENET, basadas en las necesidades priorizadas por el constituyente.
- e) Se deberá firmar un Convenio Marco, Carta de Entendimiento o Contrato (según sea el caso) para la realización del proyecto de interés para ambas instituciones estableciendo el objetivo y la duración de la relación.
- f) Si la relación se establece mediante convenio, este se desarrollará mediante la suscripción de Cartas de Entendimiento que define específicamente los servicios y/o productos a brindar, detallando el aporte de cada institución.
- g) El documento que legitima las acciones será revisado por el Oficial Jurídico del CENET y hará por escrito las recomendaciones y cambios necesarios para su conformidad legal.
- h) Con instituciones Constituyentes también se podrá trabajar propuestas de proyectos en forma conjunta a ejecutarse con fondos del Constituyente o para gestionar recursos con una tercera contraparte. Con este mecanismo la prioridad uno será la ampliación de cobertura para lograr el cumplimiento de la misión institucional y no necesariamente la captación de recursos financieros para capitalización de otros programas y proyectos del CENET.

Artículo No. 11: Formación y Asesoría Técnica (FAT) y Programa de Apoyo a la Productividad, Competitividad y Construcción del Capital Social (PACS), con el apoyo del departamento de Servicios Administrativos (SA), los dos primeros atenderán el mercado bajo la categoría de socio, considerando para el proceso los pasos siguientes:

- a) Básicamente el punto de partida es identificar las necesidades de este servicio que tiene el socio para promover los resultados y hasta beneficios que le generarían los productos ofertados.
- b) Segundo momento es conocer al solicitante recabando la información importante y útil para la etapa de negociación y prestación del servicio.
- c) Una vez recibida la demanda, el CAD hace el respectivo análisis de misión, objetivo y trayectoria institucional del socio, el que puede ser una organización gubernamental y no gubernamental, que facilite a la Dirección Ejecutiva la decisión de pactar el socio.
- d) Dictaminada la decisión de socio, se inician conversaciones para especificar las necesidades o demandas que estén alineadas a los servicios o productos que ofrece el CENET.
- e) Se negocian las ofertas específicas propuestas por CENET, basadas en las necesidades priorizadas del socio.
- f) Se elabora o suscribe un documento que defina y legitímese las acciones a realizar, este puede ser un Convenio Marco, Carta de Entendimiento o Contrato, en el cual se establezcan las fortalezas de cada una de las instituciones junto a su misión y la manera en que ambas coinciden para el cumplimiento de metas; se establece cuál es el objetivo que conlleva a crear un socio y la duración de la relación.
- g) El documento que legitima las acciones, obligatoriamente será revisado por el Oficial Jurídico CENET, quien hará por escrito las recomendaciones y



cambios necesarios para su conformidad legal, y de esta manera evitar perjuicios a la institución.

- h) Bajo la figura de asociado también se podrá trabajar propuestas de proyectos de forma conjunta a ejecutarse con fondos del socio, o para gestión de recursos con una segunda contraparte y/o donante. Con este mecanismo la prioridad será la ampliación de cobertura para lograr el cumplimiento de la misión institucional y no necesariamente la captación de recursos financieros para capitalización de otros proyectos del CENET.

Artículo No. 12: Atención a Clientes: El departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), en coordinación con los departamentos Técnicos y Operativos atenderán el mercado bajo la categoría de cliente incluida la figura de agencias de cooperación internacional, considerando su capacidad de pago y se orientará por los pasos siguientes:

- a) Promoción de servicios educativos y técnico-metodológicos detallando los beneficios y resultados de los mismos.
- b) Una vez recibida la demanda el CAD procede al análisis de rigor del cliente que permita decidir la prestación del servicio o venta del producto.
- c) Se diseña propuesta técnica y financiera, según el servicio demandado y en función de la oferta de servicios y productos del CENET.
- d) Se suscribe un contrato entre las partes que incluya especificaciones inherentes al mismo, la duración y las modalidades de pago, entre otros.
- e) El documento que legitima las acciones, obligatoriamente será revisado por el Oficial Jurídico del CENET, quien hará por escrito las recomendaciones y cambios necesarios para su conformidad legal, y de esta manera evitar perjuicios a la institución.

Artículo No. 13: También son clientes las personas naturales con interés en procesos de formación promocionados para el público en página web y redes sociales, en general que pueden o no tener un valor económico y serán atendidos bajo una hoja de inscripción para el evento en específico, cumpliendo con los criterios establecidos para el mismo y las formas de pago estipuladas si aplicara el caso.

CAPÍTULO IV

BASES PARA EL CÁLCULO DE COSTOS POR TIPO DE MERCADO

Artículo No. 14: Para realizar los cálculos de costos para las diferentes propuestas se utilizará la plantilla de costos aprobada por el departamento de Servicios Administrativos, la cual incluye gastos directos e indirectos y el porcentaje de utilidad que corresponde según tipo de mercado.

Artículo No. 15: Al precio de mercado para Constituyentes se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será del 15%.



Artículo No. 16: Al precio de mercado para Socios se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será de un 20% y hasta un mínimo de un 15% de acuerdo a la capacidad de pago o negociación, se consideran casos especiales:

- a) Las Alcaldías Municipales de las categorías A y B del Departamento de Comayagua, se establece que estas aportarán al CENET la cantidad de L1000.00 por participante matriculado, para las ofertas formativas de Emprendedor Autoempleado, Emprendedor Junior y Emprendedor Agropecuario Innovador, bajo la modalidad presencial y mixta; y en modalidad virtual el servicio sería gratuito.
- b) Las Alcaldías Municipales de las categorías C y D del Departamento de Comayagua, se establece que las ofertas formativas de Emprendedor Autoempleado, Emprendedor Junior y Emprendedor Agropecuario Innovador, serán gratuitas en modalidad virtual y un costo de L800.00 por participante matriculado en modalidad mixta y presencial.
- c) En las Alcaldías Municipales del resto del país se hará el respectivo análisis de la capacidad de pago de las mismas, dicho análisis lo realizará el Comité de Atención a la Demanda (CAD), considerando los siguientes aspectos:
 1. Categoría de la alcaldía municipal.
 2. Distancia del CENET hasta el lugar donde está ubicada la Alcaldía Municipal.
 3. Cantidad de personas beneficiarias del proceso formativo.
 4. Demanda propuesta por la Alcaldía Municipal.
 5. Integralidad del proceso formativo para la generación de emprendimientos empresariales.
- d) En los Centros Educativos Públicos a nivel nacional los procesos formativos de Emprendedor Autoempleado, Emprendedor Junior y Emprendedor Agropecuario Innovador se darán de forma gratuita en modalidad virtual y con financiamiento de los costos directos según el área geográfica.
- e) En el caso de la Municipalidad de Comayagua, se le otorgará de forma gratuita en modalidad virtual y en modalidad presencial y mixta se considerarán los aspectos de costos directos; Emprendedor Autoempleado, Emprendedor Junior y Emprendedor Agropecuario Innovador.
- f) Los Diplomados que integran la carrera de Dirección y Administración de Microempresas tendrán un costo por participante de L2,500.00 inscrito; modalidad presencial y mixta y a distancia y virtual L1,000.00
- g) El Diplomado de Formación de Facilitadores de Emprendimiento Empresarial modalidad presencial y a distancia; tendrá un costo de entre L1,000.00 y L3,000.00, considerando la distancia y los costos directos de viáticos, materiales y combustibles.

Artículo No. 17: Al precio de mercado para Clientes se incluirán los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad será de un 30% y hasta un 20% de acuerdo a la capacidad de pago o negociación.



Artículo No. 18: Para el cálculo de los costos directos e indirectos del producto o servicio y el margen de utilidad en Subvenciones y Proyectos, se regulará de acuerdo a las disposiciones del ente financiador, sin comprometer los recursos institucionales.

CAPÍTULO V **FORMAS DE PAGO**

Artículo No. 19: Para negociar las formas de pago con el constituyente, socio o cliente se considerará en el orden de prioridad las siguientes opciones:

- a) Un solo pago al momento de firmar el convenio, acuerdo o contrato.
- b) Dos pagos: 50% al inicio y 50% al medio término del servicio y/o producto según establece el convenio, acuerdo o contrato firmado.
- c) Tres pagos: 40% al inicio, 40% al medio término, 20% al finalizar el servicio y/o producto según establece el convenio, acuerdo o contrato firmado.

Artículo No.20 Cuando ninguna de las modalidades de pago descritas en el artículo anterior coincida con el Constituyente, Socio o Cliente, se regirá por la propuesta por el ente financiador, sin comprometer los recursos institucionales.

Artículo No.21 Todas las personas naturales que se inscriban en un proceso formativo de manera independiente, deberán hacer el pago el 70% en la inscripción y el resto a medio término de dicha formación sean estos servicios presenciales o virtuales.

Artículo No.22 En caso de empleados o consultores activos del CENET interesados en recibir un servicio educativo, el precio se determinará por el valor de la formación, menos la beca otorgada según este Plan de Arbitrio, pagando al contado o con un plan de pago de cuotas mensuales no menores a **L500.00** con un máximo de seis cuotas.

Artículo No.23 En caso de que el empleado o consultor activo del CENET tenga un plan de pago pendiente al momento de la finalización de su acuerdo o contrato, éste deberá pagar el total de su deuda, la que debe ser deducida de su liquidación final previa autorización en documento firmado.

CAPÍTULO VI **REMUNERACIÓN A EMPLEADOS Y CONSULTORES**

Artículo No.24 Para efectos de pago de servicios profesionales a consultores externos, se regirá por la tabla siguiente:



| CATEGORIZACION | PERFIL DEL CONSULTOR | MONTO A PAGAR POR HORA DE FORMACION |
|-----------------|--|-------------------------------------|
| Facilitador "A" | Profesionales con formación superior y 10 años de experiencia técnica profesional acreditada en el área demandada. | L.250.00 |
| Facilitador "B" | Profesionales con formación superior y con 5-10 años experiencia en procesos educativos orientados al desarrollo. Emprendedores(as) de éxito con competencias verificadas para el área demandada. | L.200.00 |
| CONSULTOR "C" | Profesionales con formación superior y con 2-5 años de experiencia. | L.150.00 |

NOTA:

Estos valores no incluyen costos de alimentación, transporte, hospedaje y gastos menores; los que serán calculados en base a la tabla de viáticos vigentes por el Estado hondureño.

CAPÍTULO VII ***DESCUENTOS Y BECAS***

Artículo No.25 Según se realicen las negociaciones con los distintos tipos de mercado, se podrán otorgar descuentos calificando la antigüedad de la relación, volúmenes de servicios y/o productos demandados, basados en la revisión y ajuste de los costos reales de la propuesta presentada. En ningún caso se aplicará un descuento que afecte negativamente los costos reales.

Artículo No.26 El personal y consultores activos del CENET que deseen adquirir los servicios de formación ofrecidos por la institución, tendrán las siguientes consideraciones:

- a) Cuando un empleado de la institución desee participar en un proceso formativo del CENET, se le otorgará un descuento especial entre 25% y 50% tomando en consideración lo siguiente:
 - i. Se aplicará una beca del 50% sobre el precio de venta del proceso de formación a participar a empleados que ganen menos de 2.2 salarios mínimos según el Régimen de Servicio Civil.
 - ii. Se aplicará una beca del 25% sobre el precio de venta del proceso de formación a participar, a empleados que ganen 2.2 de salarios mínimos en adelante según el Régimen de Servicio Civil.
- b) Cuando un Consultor Activo de la institución desee participar en un proceso formativo del CENET se le otorgará un descuento especial del 25%.
- c) El empleado del CENET tendrá derecho a cualquier otra formación que sea pertinente para mejorar el desempeño, siempre y cuando esté autorizado por la Dirección Ejecutiva y en base al Manual de Incentivos del CENET.



Artículo No.27 Para las personas naturales que adquieran los servicios educativos, que no sean empleados ni consultores activos del CENET, se podrán otorgar un descuento tomando en consideración los siguientes criterios:

- a) 10% de descuento a personas que anteriormente ya hayan recibido algún tipo de formación con CENET.
- b) 5% de descuento para las personas que se matriculen en grupos coordinados por ellos mismos en un número de 3 personas en adelante. El 5% será aplicable a cada persona del grupo.
- c) 5% de descuento a los participantes que hayan logrado que otras personas se matriculen en un proceso formativo del CENET. En este caso el descuento será acumulativo hasta un 30%.
- d) Este artículo no aplica para servicios educativos 100 % virtual.

Artículo No.28 A la población joven y adulta atendida por la Escuela de Formación de Emprendedores Empresariales (EFE) se le otorgará una beca cuando cumplan con los siguientes requisitos: mayores de 18 años, que reciban su formación en el municipio de Comayagua, con interés en emprender su negocio y que tengan disponibilidad para capacitarse y asesorarse.

Artículo No.29 El precio de venta de servicios a la población atendida por la Escuela de Formación de Emprendedores Empresariales (EFE) debe cubrir los costos de materiales necesarios para impartir todo el proceso de formación; tomando en consideración que el ámbito de cobertura de la EFE es a nivel Nacional, motivo por el cual se incurre en gastos de movilización y viáticos de los facilitadores del CENET.

En el caso de Organizaciones No Gubernamentales Educativas que atienden población similar a la del CENET y que no cuenten con recursos necesarios para cubrir los costos totales de la formación para jóvenes, docentes o personal técnico del Centro Educativo cubrirán los gastos de movilización y viáticos de los facilitadores y realizará la reproducción de los materiales si es fuera del municipio de Comayagua y si es en Comayagua cubrirá los costos de materiales de los participantes.

CAPÍTULO VIII **ALQUILER DE SALONES Y EQUIPO**

Artículo No.30 El alquiler de los distintos salones y equipos con que cuenta el CENET, se hará a solicitud de Constituyentes, Socios y Clientes, con el entendido que el alquiler de equipos es complementario al uso de salones, tomando en consideración la siguiente tabla:



| Nº | DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO | PRECIO POR HORA | PRECIO POR DÍA | INCREMENTO PROPUESTO | PROPUESTA PRECIO POR HORA | PROPUESTA PRECIO POR DÍA |
|----|---|-----------------|----------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|
| 1 | Alquiler de Salón de Usos Múltiples (con aire acondicionado, sillas acolchonadas, mesas de trabajo, oasis con botellón de agua purificada) en días hábiles | L. 325.00 | L. 2,600.00 | L. 40.00 | L. 365.00 | L. 2,920.00 |
| 2 | Alquiler de Salón de Usos Múltiples (con aire acondicionado, sillas acolchonadas, mesas de trabajo, oasis con botellón de agua purificada) en días inhábiles | L. 625.00 | L. 5,000.00 | L. 0.00 | L. 625.00 | L. 5,000.00 |
| 3 | Alquiler de Salón Ejecutivo para 10 personas (con aire acondicionado, pantalla de proyección, oasis, mesa de conferencia, 10 sillas ejecutivas) en días hábiles | L. 250.00 | L. 2,000.00 | L. 0.00 | L. 250.00 | L. 2,000.00 |
| 4 | Alquiler de Salón Ejecutivo para 10 personas (con aire acondicionado, pantalla de proyección, oasis, mesa de conferencia, 10 sillas ejecutivas) en días inhábiles | L. 375.00 | L. 3,000.00 | L. 0.00 | L. 375.00 | L. 3,000.00 |
| 5 | Alquiler de Salón de Capacitaciones (con aire acondicionado y pupitres) en días hábiles | L. 250.00 | L. 2,000.00 | L. 0.00 | L. 250.00 | L. 2,000.00 |
| 6 | Alquiler de Salón de Capacitaciones (con aire acondicionado y pupitres) en días inhábiles | L. 325.00 | L. 2,600.00 | L. 0.00 | L. 325.00 | L. 2,600.00 |
| 7 | Alquiler de Data Show | L. 300.00 | L. 1,000.00 | L. 0.00 | L. 300.00 | L. 1,000.00 |



| Nº | DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO | PRECIO POR HORA | PRECIO POR DÍA | INCREMENTO PROPUESTO | PROPUESTA PRECIO POR HORA | PROPUESTA PRECIO POR DÍA |
|----|------------------------------------|-----------------|----------------|----------------------|---------------------------|--------------------------|
| 8 | Alquiler de Porta Rota folio | L. 100.00 | L. 100.00 | L. 0.00 | L. 100.00 | L. 100.00 |
| 9 | Alquiler de Pantalla de Proyección | L. 200.00 | L. 500.00 | L. 0.00 | L. 200.00 | L. 500.00 |
| 10 | Alquiler de Equipo de Audio | L. 700.00 | L.5,600.00 | L. 0.00 | L. 700.00 | 5,600.00 |

Artículo No.31 Quedan exentos del pago los servicios contenidos en el Artículo 34, los proyectos específicos desarrollados en asocio con instituciones constituyentes y socias; en todo caso estos costos deben ser incluidos en el presupuesto del proyecto.

Artículo No.32 El uso del equipo dentro o fuera de las instalaciones y el uso de los salones, con precios especiales y/o de forma gratuita queda a criterio de la Dirección Ejecutiva del CENET.

CAPÍTULO IX **DISPOSICIONES GENERALES**

Artículo No.33 En el caso de los participantes que no hayan concluido el proceso y esté cancelado en un 100% la formación, podrán finalizar los módulos/temas pendientes en una próxima promoción hasta finalizar el proceso de evaluación y emisión de diploma.

Artículo No.34 Quedan definidos los criterios de costos entre el Departamento Administrativo y Formación y Asesoría Técnica (FAT), para que en coordinación con el ente financiador se haga directamente los cálculos y presente la oferta al demandante en toda propuesta técnica financiera que al CENET se le solicite.

Artículo No.35 La Unidad de Desarrollo Institucional (UDI), el Departamento Administrativo y Formación y Asesoría Técnica (FAT), harán las modificaciones a la plantilla de costos, cuando la Administración notifique incrementos en los precios de bienes, mobiliario, equipos, materiales o insumos.

Artículo No.36 Es responsabilidad del Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT) y de la Administración, la elaboración de las propuestas técnicas, financieras y propuestas de perfiles de proyectos de los Constituyentes, Socios y Clientes del CENET.

Artículo No.37 Es responsabilidad del Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), la negociación de las propuestas técnicas y financieras y



proyectos, hasta cerrar la negociación y suscripción de los convenios, contratos y cartas de entendimiento y para tal fin deberá coordinar estrechamente con los Departamentos ejecutores, la Administración y la Dirección Ejecutiva del CENET.

Artículo No.38 Los descuentos o precios especiales que no estén determinados en el presente Plan de Arbitrios, el Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT), hará la propuesta y la elevará a la autorización de la Dirección Ejecutiva.

Artículo No. 39 El Departamento de Formación y Asesoría Técnica (FAT) utilizará la plantilla de costos aprobada por la Administración del CENET, considerando la zona de cobertura, tipología del cliente y producto o servicio a ofrecer. Una vez finalizada cada propuesta o proyecto deberá ser remitida a la Administración y Dirección Ejecutiva para proceder a la negociación y acuerdo final con el ente financiador o persona natural.

CAPÍTULO X **DISPOSICIONES FINALES**

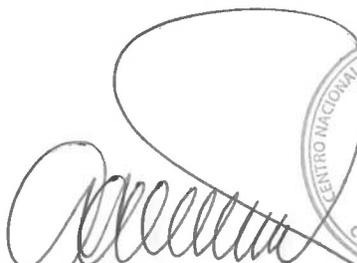
Artículo No.40 Los servicios, productos y proyectos presentados y/o negociados anteriores a la aprobación del presente Plan de Arbitrios, mantienen su vigencia para fines de seguimiento de la negociación y la ejecución.

Artículo No.41 Los fondos provenientes de la venta de los servicios y/o productos se utilizarán en la prestación del mismo; en caso de excedentes, estos se invertirán racionalmente en la ampliación de cobertura y en segunda instancia en las necesidades de la institución para el desarrollo de sus operaciones.

Artículo No.42 La Dirección Ejecutiva creará, reformará o derogará los costos y/o precios establecidos en el presente Plan de Arbitrios.

Artículo No.43 El presente Plan de Arbitrios entrará en vigencia a partir de su aprobación por la Máxima Autoridad.

Comayagua, Comayagua, 31 de mayo de 2022.



Lic. AMILCAR HERNÁN CARRASCO CARRANZA
Director Ejecutivo
CENET

GLOSARIO

Beneficiario: o Beneficiaria, persona natural que es objeto y sujeto de un programa o proyecto del CENET y que generalmente no paga o paga simbólicamente los servicios y/o productos que recibe. También es beneficiaria la persona que recibe una beca del CENET.

Carta de Entendimiento: Documento que avala un compromiso que varias organizaciones entienden que pueden cumplir de manera conjunta definiendo los alcances de las partes.

Contraparte: Persona natural o jurídica que comparte con el CENET responsabilidad y/o recursos técnicos logísticos y financieros para el desarrollo de un proceso formativo o proyecto.

Contrato: Acuerdo privado por escrito entre partes que se obligan sobre materia o cosa determinada y a cuyo cumplimiento puede ser compelido. Es un acuerdo de voluntades que genera derechos y obligaciones para las partes.

Consultor Activo: Consultor que tiene un contrato vigente con CENET.

Convenio: Pacto, acuerdo entre personas, instituciones u organizaciones que buscan coordinadamente el logro de un fin común.

Costo: Es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio. Todo proceso de producción de un bien supone el consumo o desgaste de una serie de factores productivos, el concepto de coste está íntimamente ligado al sacrificio incurrido para producir ese bien.

Costos Directos: Gastos correspondientes a honorarios profesionales, viáticos, combustible para transporte, papelería y útiles, gastos de representación, alquiler de local y otros bajo esta lógica, que sean solicitados por el cliente.

Costos Indirectos: Costos asociados al proceso de formación, gastos de alimentación y hospedaje para los participantes, gastos por uso de equipos y otros bajo esta misma lógica, que son solicitados por el cliente.

Demanda: Se refiere a un servicio o producto que otra institución le solicita al CENET.

Derogación: en Derecho, se denomina, al procedimiento a través del cual se deja sin efecto a una disposición normativa.

EFE: Escuela de Formación de Formadores Empresariales Exitosos

FAT: Formación y Asesoría Técnica



Ganancia: Utilidad obtenida mediante un diferencial entre el precio de compra de un valor y el precio de venta del mismo.

Oferta: Se refiere a un servicio o producto que el CENET pone a disposición de una persona natural o jurídica.

Precio: Generalmente se denomina al pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o; más en general una mercancía cualquier.

Producto: Es aquel bien que se adquiere en el mercado pagando por ello un precio. Es decir, bienes materiales e inmateriales que poseen valor económico y por ende susceptible de ser valuados en términos monetarios.

Servicio: Es una actividad en donde se busca responder a las necesidades de un cliente o de alguna persona en común. Es el resultado de llevar a cabo necesariamente al menos una actividad en la interfaz entre el proveedor y el cliente y generalmente es intangible.

Servicio Técnico: Para fines institucionales se define aquel que una institución demandante solicita al CENET, que se circunscribe estrictamente a la realización de trabajo de campo y análisis de información generando un producto Intelectual. Por ejemplo, la sistematización de una experiencia, una investigación científica, entre otros.

UDI: Unidad de Desarrollo Institucional

Utilidad: Excedente entre los ingresos y los costos expresados en unidad monetaria.

